

**Vertical**  
Food and Beverages

**Zielmarkt**  
B2B (Business-to-Business)

**Stage**  
Series A: Wachstum &  
Skalierung

**Revenue-Stage:**  
Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**  
1.000.000 EUR

**Anzahl der Gründer**  
3

**Gründungsjahr**  
2017

**Rechtsform**  
GmbH

**Sitz**  
Garching bei München

**Kontakt Daten**  
info@capmatcher.com

## Essbare Trinkhalme aus nachwachsenden Rohstoffen: Minority- oder Majority-Stake Investment Opportunity in einem Food and Beverages-Vertical

Das Startup bietet einen nachhaltigen und essbaren Trinkhalm auf Basis nachwachsender Rohstoffe als Alternative zum Plastiktrinkhalm an. Es konnte bereits zahlreiche Kunden im In- und Ausland gewinnen. Die wichtigsten Kennzahlen zum Startup finden Sie in diesem Exposé. Die Fragen wurden in einem 60-minütigen Prozess erhoben, dabei beantworteten die Gründer sämtliche Fragen.

### Allgemeines Geschäftsmodell

**Gewinnerzielung:** Verkauf eines physischen Produktes

**Vertical:** Food and Beverages

**Zielmarkt:** B2B (Business-to-Business)

### Produkt

**Problem des Idealkunden:**

Aufgrund des kommenden EU Verbots (2021) für Plastiktrinkhalme sucht ein riesiger Markt nach alternativen Produkten.

**Lösung:**

Die Trinkhalme des Startups basieren auf einer selbstentwickelten, geschützten Rezeptur. Das Produkt wird aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt. Für die Herstellung von essbaren Trinkhalmen entwickelt und arbeitet das Startup mit bestehenden Food-Herstellern zusammen.

**Alleinstellungsmerkmal:**

Das Startup hat große Allianzen mit Herstellern und Vertriebspartnern aufgebaut. Die größten Unternehmen in den jeweiligen Segmenten gehören zu den Partnern des Startups. Des Weiteren wurde die Rezeptur mehrfach beim deutschen Marken- und Patentamt geschützt. Aufgrund der riesigen Presse-Aufmerksamkeit (Vox, RTL, Sat1, BR, ARD, etc.) hat das Startup eine First Mover Position.

**Vertical**

Food and Beverages

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Series A: Wachstum &amp; Skalierung

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

1.000.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

3

**Gründungsjahr**

2017

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Garching bei München

**Kontakt Daten**

info@capmatcher.com

**Markt****Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

WELTWEIT

**Marktgröße (Schätzung):**

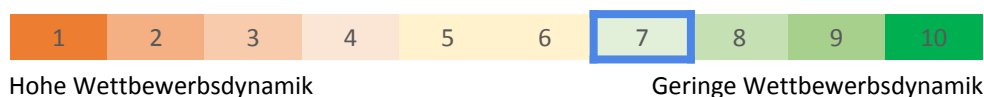
500 - 1 Mrd. Euro

**Marktwachstum (Schätzung):**

500%

**Wettbewerbsdynamik:**

Ja, wenige Wettbewerber.

**Angenommene Wechselkosten (Switching Costs):**

Aufwand für einen potentiellen Kunden, von einem anderen Produkt oder einer anderen Dienstleistung auf das Produkt oder die Dienstleistung des Startups zu wechseln.

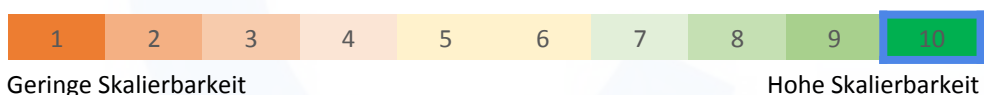
**Finanzen**

Nach Angaben der Gründer wurden folgende Umsatz- und Gewinnzahlen in den letzten drei Jahren generiert.

Jahr	2016	2017	2018
<b>Umsatz</b>	0	10000	150000
<b>Gewinn</b>	0	0	0

**Skalierbarkeit:**

Meinung des Gründerteams, inwiefern die Kosten unterproportional (hohe Werte) bzw. linear oder überproportional (geringe Werte) im Verhältnis zum Umsatz und Absatz wachsen.



**Vertical**

Food and Beverages

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Series A: Wachstum &amp; Skalierung

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

1.000.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

3

**Gründungsjahr**

2017

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Garching bei München

**Kontakt Daten**

info@capmatcher.com

**Team****Anzahl Gründer:**

3

**Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:**

2

**Gesamtgröße des Teams:**

8

**Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:**

Bachelor Electrical Engineering and Information Technology, ein Unternehmen von null auf siebenstelligen Umsatz gebracht (als Geschäftsführer)

Bachelor BWL, ein Unternehmen von null auf sechsstellig gebracht (Business Development)

Gründung von Tesla-Verleih

**Traction**

Monatlich stark steigende Umsätze; enorme Presse-Aufmerksamkeit; größtes Unternehmen auf Hersteller- und Vertriebsseite als Partner gewonnen; Verkauf in über 15 Länder; größte Food Startup Preise in Europa gewonnen

**Investment****Aufgerufene Investmentsumme:**

1.000.000 EUR

**Mittelverwendung:**

Ausbau des Teams

**Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:**

4

**Anteilsoptionen bzw. präferierter Stake:**

Minority- oder Majority-Stake